

COMO ATUAR EM CADA REDE SOCIAL



“COMO ATUAR EM CADA REDE SOCIAL”

Cada vez mais as empresas reconhecem a importância de atuar nas redes sociais. Porém, muitas não entendem que agendar postagens não é o suficiente. Por trás disso, é preciso ter uma estratégia de conteúdo muito mais completa que essa.

Por que é importante manter uma estratégia de conteúdo? Simples. Existem milhões de usuários ativos, em diferentes redes sociais. Além disso, cada rede tem sua particularidade e influencia o comportamento de algum jeito, inclusive na decisão de compra.

Por trás dos milhões de usuários e números positivos que as redes sociais mostram existe a grande oportunidade das empresas. Entretanto, para aproveitar o que as redes oferecem de melhor, é preciso que a empresa entenda a diferença de comportamento e linguagem em cada uma delas.

Esse Ebook vai te ajudar a entender como atuar nas redes sociais mais importantes, pensando qual é a melhor abordagem, comportamento do usuário e como se manter relevante nas diferentes mídias online.

Boa leitura!



IMPORTÂNCIA DAS DIFERENTES REDES SOCIAIS

Já sabemos que atuar nas redes sociais é crucial para todas as empresas que desejam manter um contato com o consumidor, já que, se trata de um canal direto de comunicação.

Mas, por que devemos estar ativos em mais de uma rede social?

Cada uma das redes tem um objetivo diferente, ou seja, influencia o usuário de uma maneira diferente.



Precisa de exemplos?

No Twitter, o usuário busca um conteúdo rápido e direto. Então, a mensagem a ser passada precisa acompanhar isso.

Já no Instagram, as imagens são o principal foco visual do usuário. Quando mais atraente e interessante o conteúdo da foto, maior atenção a empresa obtém.



Para dimensionar em números a importância das variadas redes sociais, dê uma olhada nos dados abaixo:



1.8

BILHÕES

de usuários ativos
no Facebook



600

MILHÕES

de usuários ativos
no Instagram



85

MILHÕES

de brasileiros
assistem a
vídeos online.
Destes,
82 milhões
assistem pelo
YouTube.



MAIS DE

400

MILHÕES

de usuários
cadastrados
no LinkedIn



MAIS DE

300

MILHÕES

de usuários
ativos
no Twitter

(Fonte: Instituto de
Pesquisa Provokers,
2016)

Baseado nesses dados, fica fácil entender porque a atuação em diversas redes sociais é importante. As redes sociais, quando utilizadas juntas, se transformam em um combo para ajudar as empresas a atingir seus consumidores em diversos momentos, enquanto ele busca conteúdo de formas diferentes.



PRODUZINDO O CONTEÚDO

Quando for produzir o conteúdo, é preciso que você se questione se ele vai ser relevante para seu público. Para isso, conhecer bem seu cliente é fundamental. Só assim você vai entender se o conteúdo que você produziu atende alguma necessidade do usuário.



Tendo conhecimento sobre a empresa do seu cliente, aí vai o primeiro ponto a considerar: personalize o conteúdo de cada rede social. Nunca faça um conteúdo igual para todas as redes, afinal, cada uma exige uma abordagem, como dito acima. Seu usuário dificilmente vai estar apenas no Facebook, por exemplo. Imagina se ele ver um conteúdo seu igual no Facebook e no Instagram?

A empresa vai se passar por preguiçosa, provavelmente, por não adaptar o conteúdo.



Então, o que deve ser levado em conta, na hora de criar para cada rede social?

- Abaixo, separamos algumas dicas do que considerar durante a criação de conteúdo nas principais redes sociais.

FACEBOOK

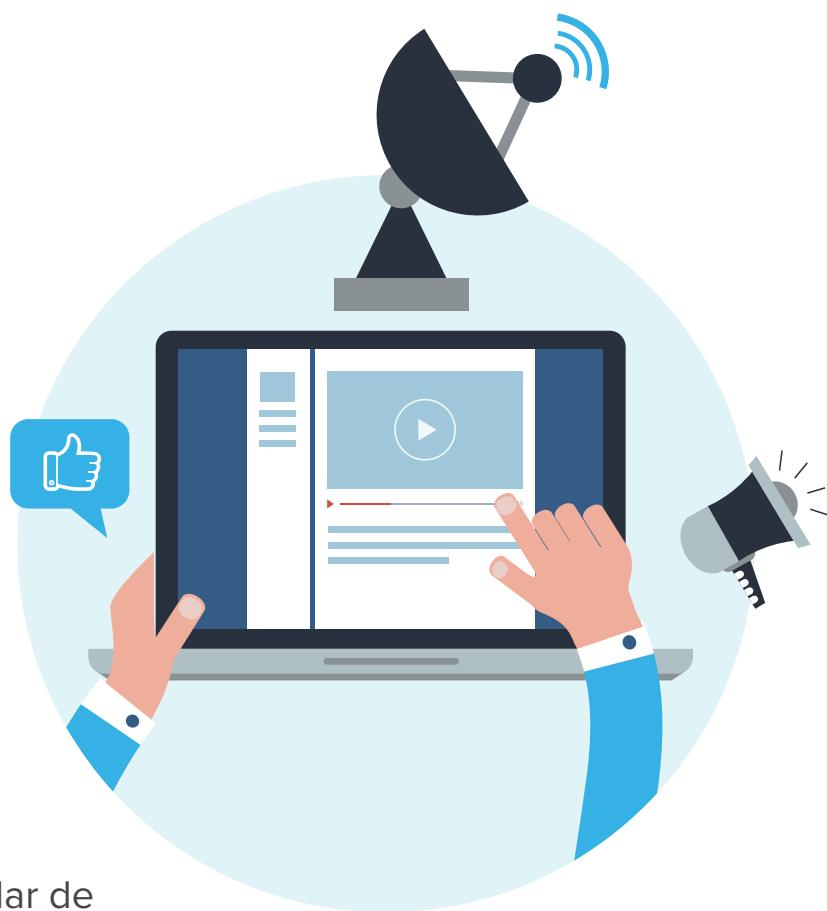
De uma maneira geral, o Facebook é uma ferramenta que dá um suporte sobre quais diretrizes seu conteúdo deve seguir. O complicado nesse processo é adequar o tom da própria empresa para os usuários dessa rede, sem fugir do o objetivo, previamente definido.

Que tal algumas dicas?

1. APROVEITE O LIVE

Transmissões ao vivo na plataforma têm um maior índice de ranqueamento dentro dela, ou seja, essas postagens têm maiores chances de ficarem no topo. Além disso, lives aproximam a empresa do público.

Os lives são indicados, principalmente, para responder perguntas, apresentar novidades, falar de eventos, etc. Quer começar? Marque um horário com sua audiência, assim os usuários não perderam sua transmissão.



2. PARTICIPE ATIVAMENTE

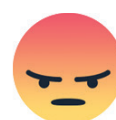


Se quiser que as pessoas engajem com sua página você precisa engajar com seu público também.

Quanto maior for sua interação com o usuário mais eles se manterão em contato com sua marca, aumentando a possibilidade de marcação de amigos, mais curtidas na página, etc. O importante é não perder o tom da linguagem.

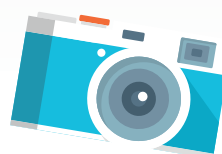
3. UTILIZE POSTAGENS DE ENGAJAMENTO

Além de manter uma interação respondendo os comentários, vale também criar postagens que incentivem o engajamento. Como? Chamando usuário para curtir, compartilhar e marcar amigos. Votações através de reactions também podem ajudar nas interações, mas lembre-se de usar postagens no formato tradicional, já que, o Facebook costuma prejudicar a entrega de votações em lives.



4. APROVEITE OS UGC'S

UGC (User Generated Content) é o conteúdo gerado pelos usuários, sem ter nenhum pagamento por isso. É o conteúdo mais sincero que qualquer marca pode ter. Para conseguir um UGC, basta procurar por hashtags, por comentários, etc. Incentive os usuários a participarem, contribuindo com conteúdo.



5. BOA CONDUTA SEMPRE

É preciso ficar atento à algumas questões nas suas páginas:



- ✓ Lembre-se de não criar um conteúdo repetitivo
- ✓ Respeite as regras do Facebook, como conteúdo para maiores de 18 anos.
- ✓ Cuidado com as fakenews! Pois elas acabam com a credibilidade
- ✓ Evite conflitos com o usuário
- ✓ Atente-se aos conteúdos sensíveis para grupos diversos
- ✓ Tenha em mente que essas questões farão toda diferença na percepção que o usuário vai ter da sua página. Permitir que um usuário fique ofendido pode ocasionar uma bola de neve, o que vai prejudicar, talvez para sempre, a reputação da marca.



LINKEDIN

A chave do sucesso nessa rede social é saber dosar a formalidade.

- Obviamente que, por se tratar de uma ferramenta corporativa, o conteúdo precisa ser cuidadosamente planejado, mas não necessariamente rígido.

Para criar conteúdo nessa rede social, aí vão algumas dicas:



1. O QUE POSTAR?

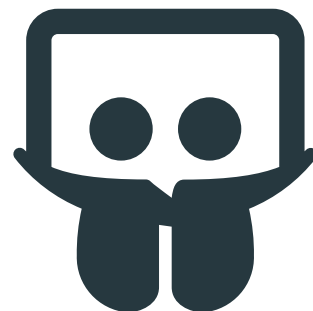
Principalmente dados e insights sobre o mercado, tipo como conquistar as metas do ano ou melhorar seu negócio. É importante, também, que a empresa avise sobre vagas e novidades.

2. PARTICIPE DE DISCUSSÕES

Aproveite notícias, pesquisas e discorra sobre o assunto. Esse tipo de discussão gera mais conteúdo e educa o público a engajar. Não vale entrar em conflitos que não agregarão em nada e não permita comentários inapropriados.

3. INTEGRE O SLIDESHARE

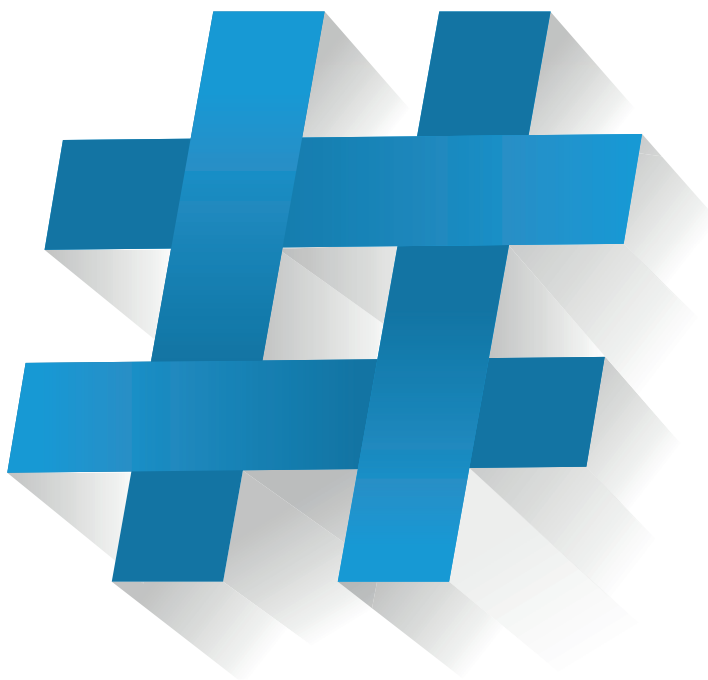
O LinkedIn permite a integração do SlideShare. Basta acessar a página com o arquivo carregado e clicar em compartilhar. Conteúdo disponibilizado dessa maneira ajuda a construir uma audiência.



INSTAGRAM

- Como dito acima, o principal chamativo nessa rede é a imagem. Por isso, é ideal para negócios que tenham produtos que tenham o visual como diferencial, como maquiagens, roupas, móveis, etc.

Para melhores resultados, que tal olhar as dicas abaixo?

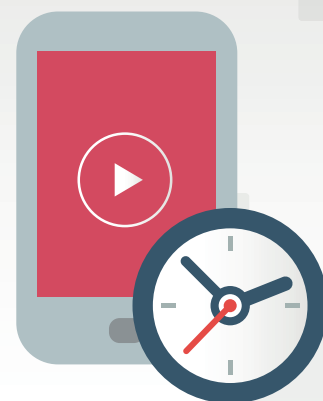


1. UTILIZE AS HASHTAGS CORRETAMENTE

Hashtags ajudam a encontrar fotos através de menções específicas, colaborando também para o aumento do tráfego orgânico, pois facilitam a exibição das fotos. Portanto, cuidado com os excessos. Quanto mais hashtags, maior a chance de usuários não qualificados serem impactados.

2. STORIES

A recente atualização do Instagram permite subir conteúdo, na plataforma, por 24 horas. É como se fosse uma linha do tempo a parte. Depois das 24h, o conteúdo desaparece. É ideal para quem precisa divulgar produtos, eventos, fazer reviews, etc.



3. REPOST E UGC

Aproveite para repostar o conteúdo feito por usuários. Foque em imagens que valorizem o produto. Existem ainda, apps que garantem o recompartilhamento, tipo o Regram.

O importante é chamar o usuário para contribuir com o conteúdo, pois isso vai aumentar o tráfego.

YOUTUBE

- Sem dúvidas, o Youtube é a plataforma mais popular de vídeo. Para fazer sucesso no Youtube, você precisa conhecer muito bem a abordagem da plataforma, pois conteúdo ela tem aos montes, mas conteúdo de qualidade é que faz a diferença. Assim a vídeos no Youtube faz parte da rotina de muita gente, por isso, essa rede social pode ser um aliado para as marcas.

Quer produzir para o Youtube? Confira nossas dicas:

1. CONHEÇA SEU PÚBLICO

Para atingir seu público corretamente, conheça-o bem. Que tipo de conteúdo ele procura online? Tutoriais, vlogs, palestras? Qual dispositivo é o mais usado? Quanto tempo o público passa no Youtube?

2. VALORIZE AS HISTÓRIAS

Se tem uma coisa que o consumidor digital valoriza hoje em dia são histórias. Passou do tempo em que a propaganda era apenas institucional. O consumidor quer ver verdade, sentir identificação. Nada melhor do que contar uma história para prender o espectador. Então, coloque a marca dentro de uma história.



TWITTER

A grande particularidade dessa rede é seu limite de caracteres, o que torna seu tom mais despojado e aproxima o Twitter do cotidiano. Muitas vezes, os usuários não entendem a diferença e começam a disparar postagens no Facebook, mas seguindo os padrões do Twitter. Uma empresa não pode cometer esse erro. Por isso, acompanhe nossas dicas abaixo:



1. OBSERVE O TRENDING TOPICS

Os TTs são o termômetro da rede, já que, mostram os assuntos mais comentados do momento. Ótima maneira de gerar engajamento, não? Caso precise de inspiração, os TTs são uma boa fonte e podem te ajudar, até mesmo, produzir um viral.

2. VÁ ALÉM DOS 140 CARACTERES

Para produzir conteúdos que passem dos 140 caracteres, aproveite para fazer menções aos seus próprios tweet. Além disso, que tal recorrer a uma imagem de vez em quando? Pode ajudar a chamar a atenção do usuário de uma forma diferente.



Conheça seu público

Toda empresa tem um público alvo. Assim, é preciso saber quais são os hábitos desse público, que conteúdo ele consome, qual rede social ele é mais ativo. Não vale investir em Pinterest se seu público está no Twitter, por exemplo. Saiba, também, como é feita a interação em cada rede social e qual é o nível.



Sua empresa não é o centro

Nas redes sociais, é importante que a empresa compreenda que o não pode se botar no centro. O consumidor deve ser o centro. Não adianta postar um monte de conteúdo sobre si próprio. Isso é chato e pouco relevante. O grande truque não é falar apenas o que a empresa acha de tal assunto, mas perguntar para o usuário o que ele acha sobre o assunto.



Ouçá mais do que fale mais

Tenha em mente que, assim como as redes ajudam a construir um relacionamento com o usuário, nem tudo são flores. As redes sociais são canais diretos para críticas. Nesse sentido, é crucial buscar saber o que está sendo dito sobre a empresa nas redes. Pondere tudo e veja o que pode ser melhorado. Ninguém melhor do que o consumidor de conteúdo para indicar onde estamos errando e no que podemos melhorar, certo?

HORA DE COMEÇAR!

Agora que você entendeu como se dar bem na produção de conteúdo nas redes sociais, aí vai uma pergunta final: Já imaginou gerenciar todas as redes em um único lugar? Com a mLabs isso é possível!

Gerenciar várias redes sociais pode demandar tempo. Tempo que você poderia aproveitar para produzir um ótimo conteúdo.

Por isso, você pode contar com a mLabs. Depois de produzir seu conteúdo, você consegue gerir as redes sociais de maneira automatizada, além de conseguir agendar suas postagens, garantindo sempre que suas redes sociais fiquem atualizadas. E tudo isso em uma única plataforma!

Produzindo um conteúdo de qualidade e tendo uma gestão organizada, você conseguirá utilizar as redes sociais como uma aliada no negócio, sempre de maneira eficiente!

E agora, mãos à obra?



SOBRE A MLABS

A **mLabs** é uma ferramenta que contribui para gerir e ampliar a presença digital de sua empresa nas redes sociais. Com ela é possível:



FÁCIL

Gerencie todas as redes sociais no mesmo lugar



COMPETITIVO

Compara o desempenho dos seus canais com seus concorrentes



INTELIGENTE

Sabe sempre o que postar e quando postar



EDUCATIVO

Tem acesso a e-books, análises de mercado e conteúdo exclusivo



ÁGIL

Recebe atualizações em tempo real onde estiver



SUPORTE

Obtém ajuda de analistas e consultores especializados



QUER SABER COMO?

Acesse nosso site e teste grátis 7 dias.

<https://goo.gl/82OFMu>

